平成27年4月

知ってナットク!

中小企業の資金調達に役立つ金融検査の知識



回復が見込めれば評価されます

人材育成も評価されます

私が解説します

目次

金融検査とは？



金融庁は、銀行、信用金庫、信用組合等の金融機関の業務の健全性及び適切性確保のため、金融検査を行っています。
金融検査では、金融機関の法令等遵守態勢や貸出金の返済についてのリスクを含めたリスク管理態勢等を検証し、その問題点の指摘や、金融機関のビジネスモデルの持続可能性及び企業の事業性評価への取組みについて検証を行うこと等により、金融機関の業務の改善につなげることを目的としています。

リスク管理とは

貸出には契約通りに返済されないリスクが伴います。
リスク管理とは、危険や損失が生じる可能性（リスク）をなくすことではなく、リスクの大きさが、経営体力や収益目標に見合う水準になるようにコントロールすることです。

金融検査は金融機関が企業への資金供給という役割を適切に果たしているか検証しています

多くの方から預金等で資金を集め、これを資金を必要とする人に貸出すという金融機関の役割（金融仲介機能）は、経済活動の重要なインフラです。

金融庁

金融機関が金融仲介機能という役割を適切に果たしているかについて検証しています。
例えば、以下の点についてチェックをしています。

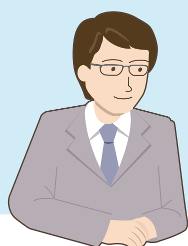
- 健全な中小企業に円滑な資金供給を行っているか。
- 融資先である中小企業の経営実態の把握に努め、きめ細やかな経営相談、経営指導等を通じて、事業性評価に基づく融資や積極的な企業・事業再生等に取り組んでいるか。
- 貸出金の安全性の自己評価が正確に行われているか。



金融検査を実施

金融機関

- 貸出相手の経営状態や将来性の評価
- 貸出金毎にその安全性を自己評価（貸出相手が契約通りに返済できそうか）



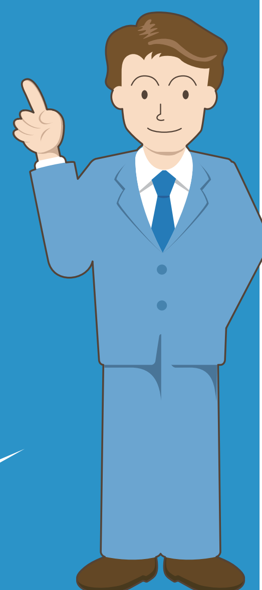
貸出 → 中小企業 → 返済



金融機関が金融検査を理由に、貸出を断ることはありません。

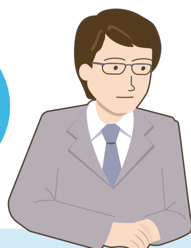
経営状態や将来性の評価が余り高くない企業への貸出は、金融機関にとってリスクが大きくなります。
しかし、取引先企業の経営改善支援のため貸出を行う、或いはリスクに見合った利益が期待できるため貸出を行う等といった貸出の判断は金融機関が自らの経営方針によって決定すべきことであり、「この企業には貸出を行なってはいけない」などという判断や働きかけを金融検査が行うことはありません。

金融検査は、金融機関の貸出判断に関与しません。



金融機関が自らの判断で貸出の申込を断る等の際に、「金融検査を理由に、健全な事業を営む融資先に対する資金供給の拒否や資金回収を行うなどの不適切な取扱いを行っていないか」も、検査のチェック項目になっています。

貸し手
金融機関



金融庁の検査で問題になる恐れがあるので、御社に貸出すことはできません。

このように断られた方は

そんなはずはない！



借り手
中小企業



と言ってください！

中小・零細企業向けの小口融資の判断は金融機関に任されています。

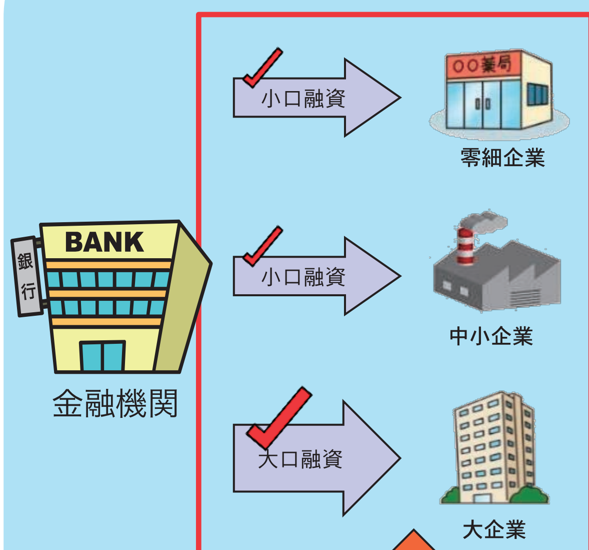


平成26事務年度 金融モニタリング基本方針(抜粋)
Ⅱ.重点施策
5.統合的リスク管理
『小口の資産査定は、金融機関において引当等の管理態勢が整備され、有効に機能していれば、その判断を原則として尊重する。さらに、引当等の管理態勢や統合的リスク管理態勢の検証を前提として、金融機関の健全性に影響を及ぼす大口与信以外についても原則として金融機関の判断を尊重する。』

融資手続の際に、本当に担保・保証が必要か、金融機関に確認してください。

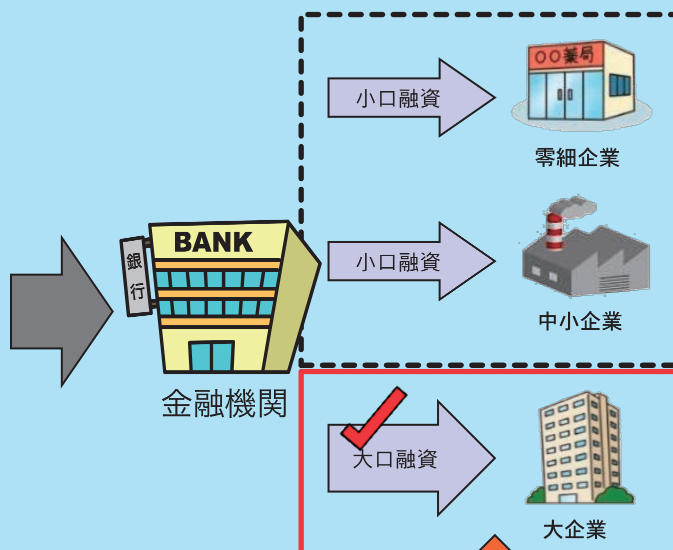
◇検査手法の見直しのイメージ

<従来の金融検査>

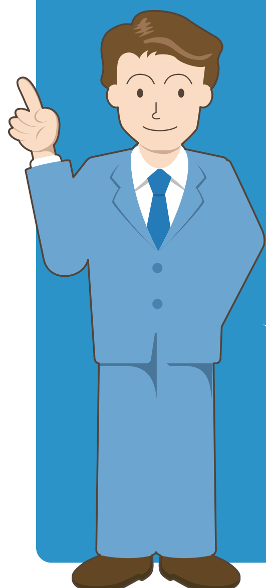




<見直し後の金融検査>







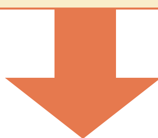
金融検査マニュアルとは？

金融検査マニュアルとは、検査を行う際の具体的なチェックポイントなどを定めた検査官のための手引書です。

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕は、中小企業の特性に留意しています。
金融機関もこのマニュアルを参考にして、貸出相手の経営状態や将来性を評価しているため、その内容は借り手企業の資金調達にも影響を与えます。

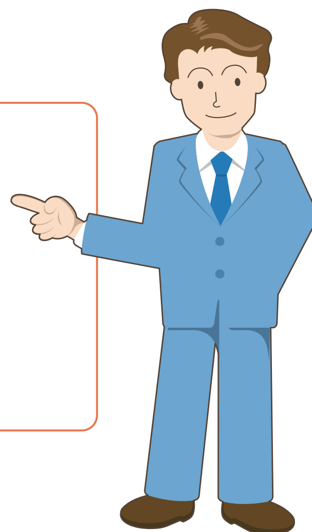
金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕の内容

中小企業の経営状態や将来性を評価するためには、財務状況だけではなく、幅広い情報を活用し、きめ細やかな実態把握に基づく柔軟な判断が必要です。
中小企業の特性、経営状態や将来性を高く評価するための具体的な判断材料、運用例などが記載されています。



つまり！中小企業が金融機関から高く評価されるためのヒントがあります！

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕を知っていれば、
企業の資金調達に役立ちます！





7ページから事例を掲載

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕のポイント

POINT 1
中小企業と大企業は異なる扱い
P7参照

POINT 2
経営者と企業の一体性を踏まえて判断
P8参照

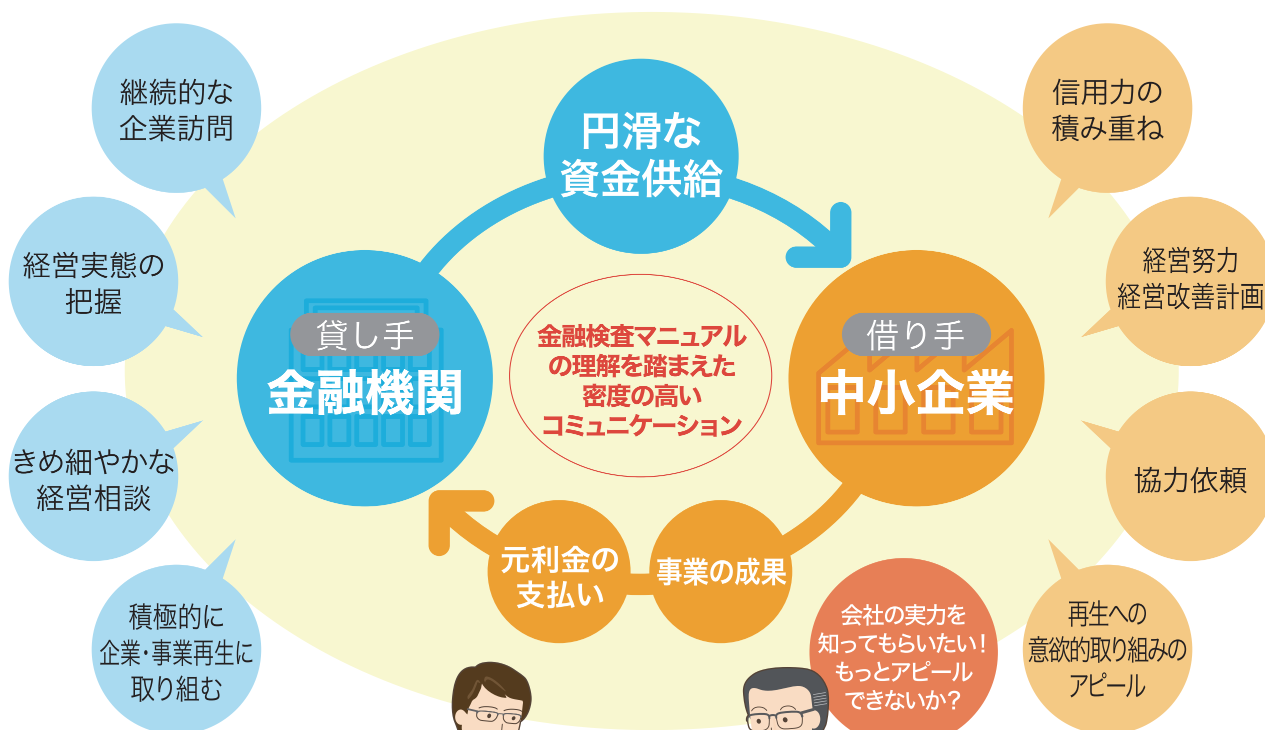
金融機関にしっかりアピールしましょう！

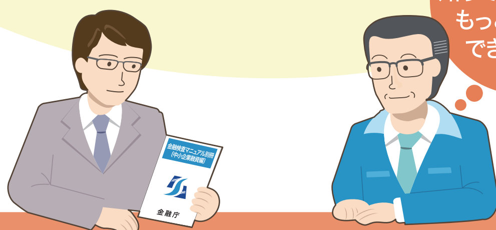
金融機関からの働きかけを待つのではなく、中小企業側においても企業・事業再生などへの意欲を金融機関側に対してアピールし、協力を求めることが必要です。

金融庁は金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕を公表し、両者に密度の高いコミュニケーションを期待しています。
金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕の重点の一つは、金融機関から中小企業への働きかけです。そのためには、借り手である中小企業の側も、このマニュアルの内容をよく知ることが必要なのです。



金融庁が取り組む中小企業金融の円滑化





中小企業金融の円滑化に金融庁は全力で取り組んでいます。

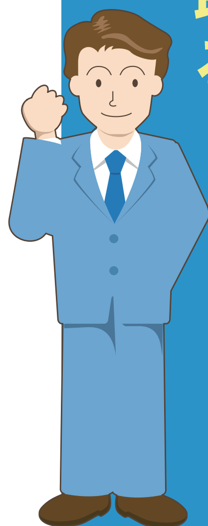
POINT 3
技術力と販売力
P9参照

POINT 4
経営者と経営努力
P10参照

POINT 5
経営改善に向けた取組みを高く評価
P11参照



金融機関が、借り手企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価し、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援するよう促しています。



平成26事務年度 金融モニタリング基本方針（抜粋）
Ⅱ.重点施策

2.事業性評価に基づく融資等
『（略）金融機関は、財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借り手企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価し（「事業性評価」）、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援していくことが求められる。また、中小企業に対しては、引き続き、きめ細かく対応し、円滑な資金供給等に努めることが求められる。』

◇事業性評価とは（イメージ）

事業の内容 や 成長可能性 など







金融機関

適切に評価した上で、
必要な解決策を提案し、
その実行を支援

自らの事業の内容や今後の見通し等について、金融機関によく説明・相談してみましょう

POINT 1

中小企業と大企業は異なる扱い

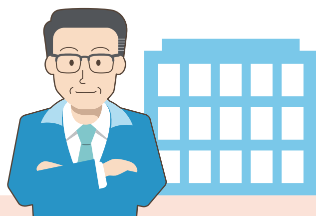
中小企業の財務状況や貸出状況を大企業と同じように評価せず、
中小企業の特性に留意し、柔軟に判断します。

中小企業の特性

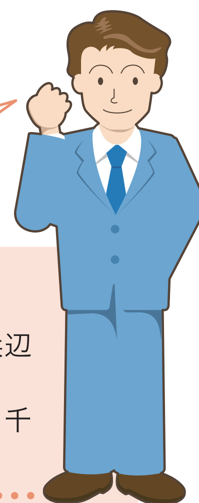
赤字になりやすい
景気の影響を受けやすく、
一時的な収益の悪化により赤字になりやすい面がある。

債務超過になりやすい
自己資本が小さいため、
一時的な要因により債務超過に陥りやすい面がある。

財務状況の回復に時間が必要
リストラの余地が小さく、
黒字化や債務超過解消までに時間がかかることが多い。



実情に即した柔軟な判断が必要です！
では、事例を考えてみましょう！



事例1 水産加工業者A社のケース

- 地域の村おこしの一環として、地域の漁業者、水産業者が共同出資で、「浜辺の市」という地域の水産品を販売する施設を建設した。
- 施設建設に際して、A社は、B信用金庫からの借入金2千万円と自己資金1千万円の計3千万円を出資した。

- 台風上陸によって、「浜辺の市」は壊滅的な打撃を受けた。
- A社は当該出資について、減損処理（「浜辺の市」への出資の帳簿価格を実態にあわせて減額）したため、当年度の決算状況は、赤字計上を余儀なくされ、債務超過に陥った。
- A社自身は台風による影響をほとんど受けておらず、またA社の売上に占める「浜辺の市」の割合は数%に過ぎず、本業は順調に推移している。

評価

- A社は赤字、債務超過の状況
- 原因は一時的かつ外部的な出資金の減損処理による
- A社の業況は、変わりなく順調

以上のことから、回復が十分見込めるので、特段の問題のない貸出先と評価されます。

POINT 2

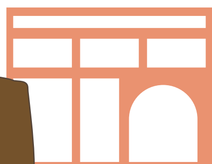
経営者と企業の一体性を踏まえて判断

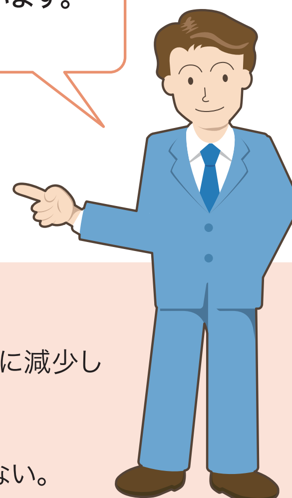
企業と代表者との財産や収入が一体となっている場合には、これを踏まえて、経営状態を評価します。例えば…

- 代表者等からの借入金については、これを企業の負債ではなく、自己資本とみなすことができます。
- 代表者等への報酬や家賃の支払等により赤字となっており、借入金の返済資金を代表者等が出している場合もあるので、機械的に返済能力がない企業と判断せず、赤字の原因や返済財源等の実態把握を行います。

代表者等が企業を支援する意思がある場合には、代表者等の預金や不動産等の財産も、企業の返済能力に加えて判断を行います。では、事例を考えてみましょう！







事例2 **家電販売業者B社のケース**

- 近隣地区に大型量販店が進出した影響を受け、売上は徐々に減少しピーク時の2/3になっている。
- 2期連続の赤字を計上し前期に債務超過となっている。
- 連続赤字で債務超過にあるため、返済財源は捻出できていない。
- 代表者が定期的に債務者に貸し付けることにより返済しており、遅延も発生していない。
- 最近、同業他社との連携やアフターサービスに力を入れており、その効果から赤字は解消傾向にある。

評価

- 代表者からの借入金をB社の自己資本とみなせば、債務超過ではない
- 債務の返済につき延滞が発生していない

以上のことから、経営者と一体とみれば特段の問題のない貸出先と評価されます。

※「経営者保証に関するガイドライン（平成25年12月5日　経営者保証に関するガイドライン研究会公表））」の活用促進

- ①法人・個人の一体性の解消、②財務基盤の強化、③適時適切な情報開示等いった経営状況が認められる場合（必ずしも全てを満たすことが求められているものではなく、個別の事案の状況に応じて判断）は、金融機関は、経営者保証を求めない可能性を検討することになりました。
- 既存の保証契約についても、金融機関は、解除の申入れがあった場合、その必要性について真摯かつ柔軟に検討することとされています。

POINT 3

技術力と販売力

将来性を評価するポイントとしての技術力と販売力を
見逃してはいけません。

中小企業の特性

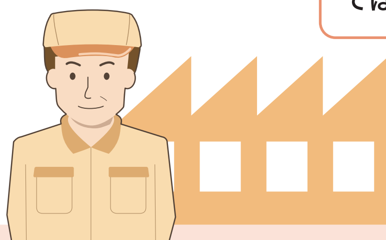
企業の将来性に期待

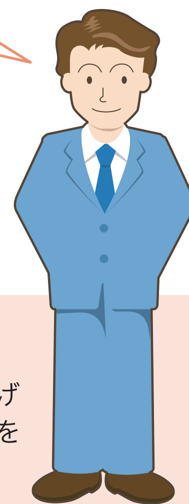
技術力や販売力のある企業の将来性に期待し、現段階での決算等の数値のみにとらわれない柔軟な評価を行います。

例えば、このような技術力・販売力を証明する材料があります。

- 特許権、実用新案権等の知的財産権を背景とした新規受注契約の状況や見込み
- 新商品・サービスの開発や販売の状況を踏まえた今後の事業計画書等
- 取扱い商品・サービスの業界内での評判等を示すマスコミ記事等
- 今後の市場規模や業界内シェアの拡大動向等
- 販売先や仕入れ先の状況や評価、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性
- 企業の技術力、販売力に関する中小企業診断士等の評価

また、金融機関の企業訪問や経営指導等を通じて収集した情報に基づく評価を尊重します。
では、事例を考えてみましょう！





事例3 タオル製造販売業者C社のケース

- 海外からの安価な製品の流入などによる取引先からの納入単価切下げ要請に耐えきれず、このため、売上高は大幅に減少。３期連続赤字を計上し、前々期より債務超過に転落している。
- 返済条件の緩和から遅延は発生していない。
- C社は、人員削減などによるコストダウンに努めているものの、主力商品の売上減少の影響が大きく、その効果はなかなか現れていない。
- 前期末に開発した試作商品が関係者間で好評であったことから、従来の販売ルートに向けて拡販の準備をしている。

評価

- 業況は非常に厳しい状況にある
- 新製品による今後の収益改善が期待できる

以上のことから、注意は必要だが、経営破綻に陥る可能性は高くない貸出先と評価されます。

POINT 4

経営者と経営努力

努力する経営者を高く評価します。

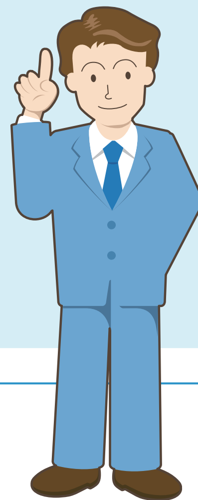
中小企業の特性

経営者がしっかりしていることが特に重要

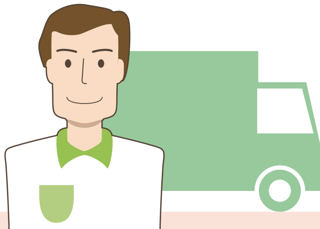
経営者がしっかりしている企業の将来性に期待し、現段階での決算等の数字のみにとらわれない柔軟な評価を行います。

例えば、このような点が重要です。

- 過去の返済状況等の取引実績
- 経営者の経営改善に対する取組み姿勢
- 財務諸表などの質の向上への取組み状況
- ＩＳＯ等の資格取得状況
- 人材育成への取組み姿勢
- 後継者の存在
- 経営者の資質に関する中小企業診断士等の評価



また、金融機関の企業訪問や経営指導等を通じて収集した情報に基づく評価を尊重します。
では、事例を考えてみましょう！



事例4 トラック運送業者Ｄ社のケース

- 地場企業の製品配送が売上の大部分を占める。
- 丁寧な仕事ぶりが買われ、一定の売上、利益を確保してきた。

- 昨年より、代表者の健康状態が思わしくなく、業務に携われる時間が限られたため、ピーク時に比べ大幅な減収・減益となっている。
- 返済は半年前より１～２カ月分滞りがちになっている。事務所・車庫兼自宅の他に見るべき資産はない。
- 代表者の業務復帰への意欲は強く、健康状態も回復に向かっている。また、代表者の長男も後継者として事業に励み、業況改善に努めたいとしている。

評価

- 業況が未だ不安定で、返済にも遅延が生じている
- 代表者の業務復帰への強い意欲がある
- 長男も当該事業に従事し、後継の意思もある

以上のことから、注意は必要だが、経営破綻に陥る可能性は高くない貸出先と評価されます。

POINT 5

経営改善に向けた取組みを高く評価



経営改善は、計画すること以上に具体的な実践も重要です。

中小企業の特性

経営改善計画を大企業のように策定できない

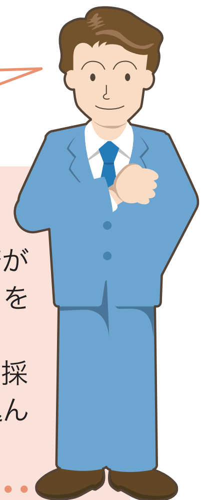
中小企業は、大企業と比べて、経営改善に時間がかかる場合があります。また、大企業のような大部で精緻な経営改善計画を策定できない場合や、経営改善計画の策定に時間がかかる場合があります。
このような場合や実績が経営改善計画を下回った場合でも、経営改善に向けた取組みが進んでいれば、これを高く評価しています。

具体的には・・・・・

- 今後の資産の売却予定、役員報酬や経費の削減予定、新製品の開発予定などに関する資料があれば、活用します。
  更に、企業の実態を踏まえて金融機関が作成・分析した経営改善のための資料についても、活用します。
  なお、返済条件の緩和を行う際に経営改善計画がなくても、最長１年以内に策定できる見込みがあれば、不良債権となりません。
- 経営改善計画を下回る場合であっても、計画を下回った要因（外部要因による一時的影響など）や今後の経営改善の見通しを加味して、経営改善計画の達成状況を考慮します。



借入金の返済条件の緩和を行っても不良債権とならないためには、中小企業の皆さんの経営改善に向けた取組みが重要です。では、事例を考えてみましょう！



事例5 **飲食店Ｅ社のケース**

- Ｅ社は、店舗の駐車場が手狭なことなどから近年売上が減少し、債務の返済が難しくなった。このため、Ｆ信用金庫に返済条件の緩和（５年間の返済猶予）を申し出た。
- Ｆ信用金庫はＥ社に今後の経営改善計画の提出を求め、Ｅ社の代表者は、不採算部門である飲食業からの撤退と仕出弁当への特化による黒字化を折り込んだ経営改善計画を提出した。

- 連続して赤字を計上し、債務超過に陥っている。
- 前々期の売上は計画の１/２、また利益についても黒字化できず、小額の赤字になっている。
- 前期には、Ｆ信用金庫とＥ社が売上の未達成原因を分析し、その原因の解消に努めた結果、売上・利益ともに計画比で７割程度の達成状況となっている。

評価

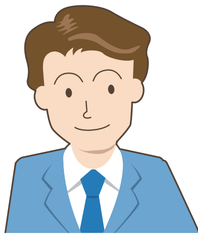
- 前々期に作成した経営改善計画の達成は困難であり、更なる返済期間の延長が必要
- 今後の事業展開は明確で、返済を再開するなど経営改善への取組みが進行

以上のことから、注意が必要だが、経営破綻に陥る可能性は高くない貸出先と評価されます。

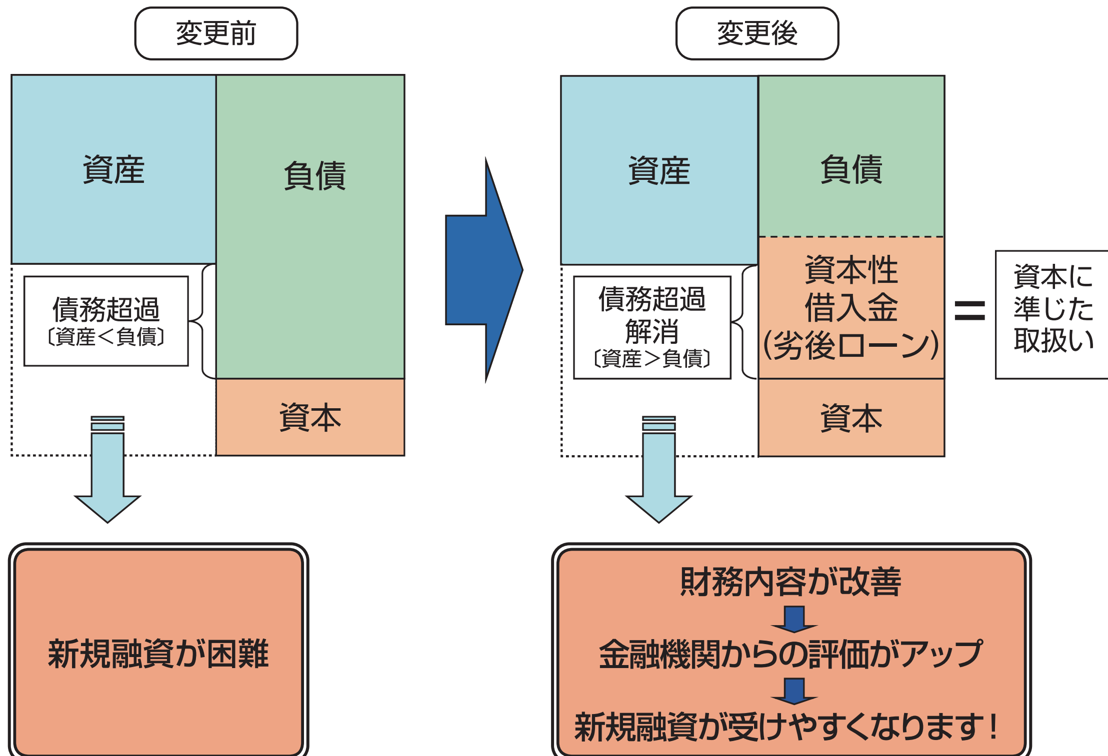
「資本性借入金」について

～資本不足に直面している方々のために～

金融庁では、金融機関に対し、資本不足に直面しているものの、将来性があり、経営改善見通しがある企業には、「資本性借入金」の積極的な活用を検討するよう要請しています。



資本不足に直面している企業であっても、
「借入金」が「資本性借入金」に変更されれば…

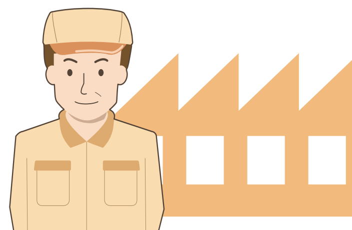


「資本性借入金」活用のメリット

①資金繰りが改善されます。
- 長期の「期限一括償還」が基本であり、資金繰りが楽になります。
- 業績連動型の金利設定が基本であり、業績悪化時は金利が低くなります。

②金融機関から新規融資が受けやすくなります。
- 「資本性借入金」を資本とみなすことで、財務内容が改善され、新規融資が受けやすくなります。

事例6 水産物の冷凍倉庫業者F社のケース



大震災による津波被害で冷凍倉庫が全壊（資産が滅失）したことから、債務超過に転落しており、新規融資を受けることが困難。

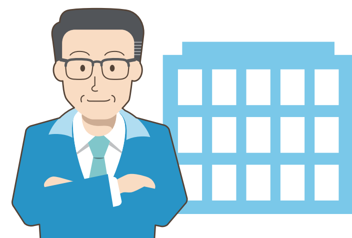
新規融資を受けて、冷凍倉庫を新築することができれば、収益力は被災前の水準に回復する見込みが高い。

F社に融資を行っている各金融機関（G銀行を含む）により、当社の経営努力が経営改善につながると評価され、「資本性借入金」への条件変更が認められた。
⇒債務超過が解消し、財務内容が改善。

G銀行から新規融資を受け、冷凍倉庫を新築し、収益力は順調に回復。

「資本性借入金」については、長期の「期限一括償還」であったため、資金繰りの改善にも寄与。

事例7 精密機械製造業者G社のケース



高い技術力を背景に順調に業績を伸ばしていたが、急激な円高の進行により、採算性が悪化したことから、債務超過に転落しており、新規融資を受けることが困難。

新規融資を受けて、省力化投資を行うことができれば、収益は回復する見込みが高い。

F社に融資を行っている各金融機関（H銀行を含む）により、当社の技術力が評価され、経営改善計画を策定の上、「資本性借入金」への条件変更が認められた。
⇒債務超過が解消し、財務内容が改善。

H銀行から新規融資を受け、省力化投資を実施。

「資本性借入金」については、業績連動型の金利設定であり、投資効果が現れるまでは、金利負担が抑えられたことから、資金繰りが改善。
その後、業績がV字回復し、業績好調時の金利を払うところまで回復。

ABL（動産・売掛金担保融資）について

～「担保にできる不動産がない」とお悩みの方々のために～

「在庫」や「売掛金」も、「不動産」と並ぶ重要な資産です。
「在庫」や「売掛金」等を担保とする「ABL」を検討してみませんか？

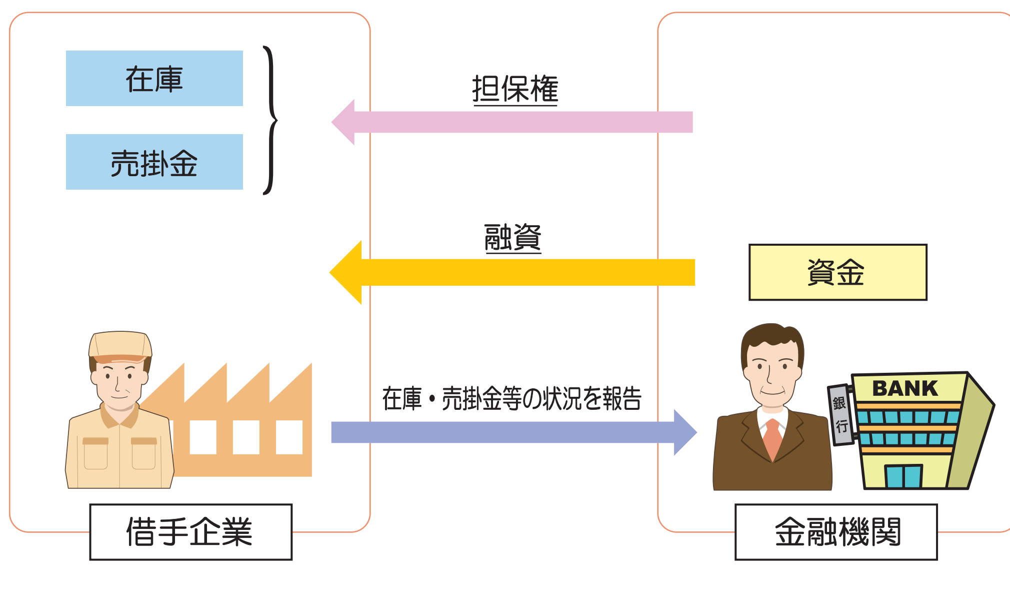
ABL（Asset Based Lending）とは…

土地や建物ではなく、在庫や売掛金等を活用する資金調達の方法です。



◇　土地や建物ではなく、在庫や売掛金等に担保権を設定することにより、金融機関から融資を受けることになります。

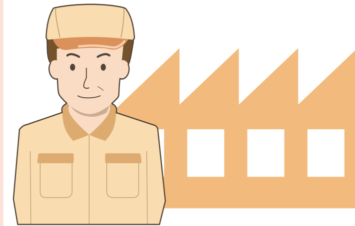
◇　一方で、借手企業は、在庫や売掛金等の状況を、金融機関に定期的に報告する必要があります。



ABL 活用のメリット

担保にできる不動産がない企業に、在庫や売掛金等を担保とした新たな資金調達の道が開かれます。

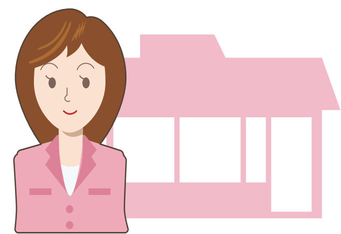
事例8 食品加工業者H社のケース



- 新製品が評価され、受注が増加している中、更なる事業の拡大を検討しているが、不動産の担保余力は乏しく、新規融資を受けることが困難。
- 新規融資を受けて、受注量の増加に応じた仕入資金を確保できれば、更に事業が拡大する見込みが高い。

- Ｉ銀行に相談した結果、当社の将来性が評価され、当社が在庫や売掛金等の状況を定期的に報告することを条件に、在庫や売掛金を担保として新規融資を受けることが決定。
- 新製品を増産するとともに、営業の強化に取り組んだ結果、大手コンビニチェーンとの契約の獲得にも成功し、事業が順調に拡大。

事例9 衣料品販売業者Ｉ社のケース



- 主力の低価格品が販売不振となる中、低価格品から高価格品中心の品揃えに転換し、高級感のある店舗に改装することを検討しているが、不動産の担保余力は乏しく、店舗改装のための融資を受けることが困難。
- 新規融資を受けて、店舗改装を行い、高価格品中心の品揃えに転換できれば、収益は回復する見込みが高い。

- Ｊ銀行に相談した結果、当社の経営改善策が評価され、当社が在庫や売掛金等の状況を定期的に報告することを条件に、在庫や売掛金を担保として新規融資を受けることが決定。
- 店舗を改装し、高価格品の販売に取り組んだ結果、働く女性の顧客による口コミが広がり、メディアにも取り上げられ、業績が回復し、経営改善が実現。

「短期継続融資」について

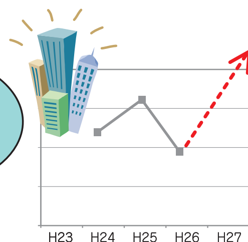
～運転資金融資の円滑化～

➢ 無担保・無保証の短期継続融資で運転資金を借りることも可能です



- 中小零細企業の運転資金は、かつては、利払いのみの手形の書き替え等で調達できました。しかし、近年、そうした貸出慣行が少なくなり、運転資金でも長期融資で約定弁済を求められるケースが多く見られます。
- 平成27年1月20日に、金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕に新たな事例（事例20）を追加し、運転資金に手形の書き替え等の短期継続融資で対応することは何ら問題ないことを明確にしました。

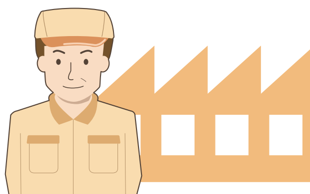
業績回復に
自信あり！



・直近の試算表
・業績予想
・資金繰り表
・注文書　等

金融機関に
しっかり説明

運転資金の範囲は
借り手の業況等に
合わせて柔軟に検討する必要





親身になって
実態把握
（・製造現場や倉庫（在庫）等の確認）

借手企業

金融機関

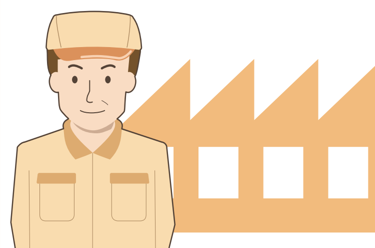
◆ 運転資金の借り方は様々です。

◆ 金融機関に事業の状況をしっかりアピールしてよく相談してみましょう。

「短期継続融資」活用のメリット

無担保・無保証の短期融資で、借り手企業の資金ニーズに応需し、書き替え時には、借り手企業の業況や実態を適切に把握してその継続の是非を判断するため、金融機関の目利き力を発揮するための融資の一手法となり得ます。

事例 10 組立て式家具の製造・卸売業者Ｊ社のケース



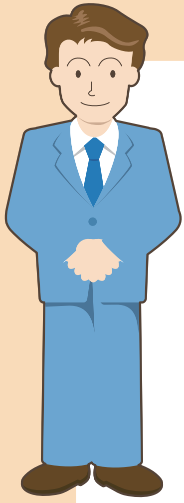
アジア製の廉価品に押され、前期決算では売上げ高が前々期比40％減程度まで落ち込んでおり、決算書上の数値から機械的に算出される正常運転資金は大幅に減少している。

廉価品に比べたＪ社の製品の質の良さが見直され、今期は前々期並の売上を確保できる見通し。

Ｋ銀行は、Ｊ社から提出された直近の試算表や、今期の業績予想、資金繰り表、受注状況を示す注文書を確認・検証し、Ｊ社の製造現場や倉庫の状況及びホームセンターの販売状況を調査し、Ｊ社の製品に優位性が認められることが確認できた。

正常運転資金の算出については、債務者の業況や実態の的確な把握と、それに基づく今後の見通しや、足元の企業活動に伴うキャッシュフローの実態にも留意した検討が必要。

以上のことから、Ｊ社に前々期と同額の短期継続融資の書替えを実行しても、正常運転資金の範囲内として、貸出条件緩和債権には該当しないものと考えられます。



中小企業金融の円滑化に
金融庁は全力で取り組んでいます

1. きめ細かな実態把握と中小企業金融の円滑化に向けた監視の強化

- 商工会議所等へのアンケート調査を定期的に実施するなど、 地域の中小企業・金融機関等からの情報収集に努めています。
- 中小企業金融の実態の監視を強化するため、「金融円滑化ホットライン」の一層の周知を図っています。

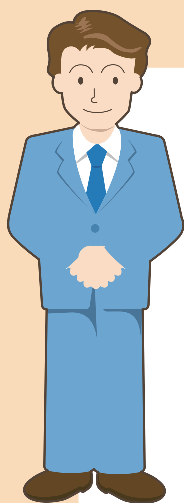
TEL 0570-067755（受付時間：平日10：00～17：00）
※IP電話・PHSからは 03-5251-7755 におかけください。

2. 金融機関等への働きかけ

- 主要行を含めた金融機関に対し、中小企業に対する金融の円滑化を要請しています。
- 地域密着型金融の取組みを一層積極的に推進しています。
- 主要行に対しても、借り手企業の経営実態や特性を踏まえたきめ細かい融資判断を行い、それを顧客に対して十分に説明することを促しています。

3. 実態を踏まえた適切な検査・監督行政の推進

- 金融機関が中小企業の実態を踏まえた円滑かつ積極的な金融仲介機能を発揮できる態勢を構築しているか検査で重点的に検証します。
- 中小企業への融資対応状況等について、金融機関の経営幹部からのヒアリング等により確認しています。



- 中小企業を支援するための制度的枠組みの整備を行っています。

  例えば、金融機関が、中小企業を評価するにあたって、
  償還期間が長期にわたるなど貸出条件が資本に準じた借入金（「資本性借入金」）については、これを「負債」ではなく、「資本」とみなすことができることとしています。
  また、金融機関が、動産や売掛金等を担保とする融資（「ABL」）に取り組む場合、どのような担保管理を行えばよいかを明確にすること等により、中小企業が「ABL」を活用しやすくなるようにしています。

  金融庁では、金融機関に対し、「資本性借入金」及び「ABL」の積極的な活用を検討するよう要請しています。（詳細はP10～P13のトピック参照）

4. もっとよく知りたい方のために

- 金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕、本パンフレット、「知ってナットク！中小企業の資金調達に役立つ金融検査の知識〔事例集〕」は、以下の金融庁ホームページに掲載されています。

http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/manual_yokin/bessatu/y1-01.pdf

http://www.fsa.go.jp/policy/chusho/nattoku.pdf

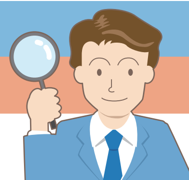
http://www.fsa.go.jp/policy/chusho/nattoku_jirei.pdf





- これらのパンフレットを用いた中小企業向け説明会を全国各地で開催しております。
  説明会の開催や講師派遣のご要望、ご関心のある方、当該パンフレットをご希望の方は、お近くの財務局までお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先



■ 中小企業等金融円滑化相談窓口

- 金融円滑化に関するさまざまなご質問やご相談にお答えいたします。
  助言等も積極的に行います（※）。
- ご相談内容に応じて専門の機関をご紹介いたします。

※ ご同意いただければ、金融機関への事実確認等を行います。

■ 各財務局・財務事務所の相談窓口（受付時間：平日 9:00 ～ 16:00）

◎ 北海道財務局　011-729-0177
- 函館財務事務所　0138-23-8445
- 旭川財務事務所　0166-31-4151
- 釧路財務事務所　0154-32-0701
- 帯広財務事務所　0155-25-6381
- 小樽出張所　0134-23-4103
- 北見出張所　0157-24-4167

◎ 東北財務局　022-263-9622
- 青森財務事務所　017-722-1463
- 盛岡財務事務所　019-625-3353
- 秋田財務事務所　018-866-7117
- 山形財務事務所　023-625-6295
- 福島財務事務所　024-535-0320

◎ 関東財務局　048-615-1779
- 水戸財務事務所　029-221-3195
- 宇都宮財務事務所　028-346-6302
- 前橋財務事務所　027-896-2001
- 千葉財務事務所　043-251-7214
- 東京財務事務所　03-5842-7014
- 横浜財務事務所　045-681-0933
- 新潟財務事務所　025-281-7504
- 甲府財務事務所　055-253-2263
- 長野財務事務所　026-234-5125

◎ 北陸財務局　076-208-6711
- 富山財務事務所　076-405-6711
- 福井財務事務所　0776-25-8236

注）財務事務所においては、理財課等の外線番号を使用していることがございます。

◎ 東海財務局　052-687-1887
- 岐阜財務事務所　058-247-4113
- 静岡財務事務所　054-251-4321
- 津財務事務所　059-225-7223

◎ 近畿財務局　06-6949-6530
- 大津財務事務所　077-522-4362
- 京都財務事務所　075-752-1419
- 神戸財務事務所　078-391-6943
- 奈良財務事務所　0742-27-3163
- 和歌山財務事務所　073-422-6143

◎ 中国財務局　082-221-9331
- 鳥取財務事務所　0857-26-2338
- 松江財務事務所　0852-21-5233
- 岡山財務事務所　086-223-1133
- 山口財務事務所　083-923-5085

◎ 四国財務局　087-812-7803
- 徳島財務事務所　088-654-6202
- 松山財務事務所　089-941-7185
- 高知財務事務所　088-822-4323

◎ 九州財務局　096-353-6352
- 大分財務事務所　097-532-7107
- 宮崎財務事務所　0985-44-2735
- 鹿児島財務事務所　099-226-6155

◎ 福岡財務支局　092-433-8066
- 佐賀財務事務所　0952-32-7177
- 長崎財務事務所　095-825-3177

◎ 沖縄総合事務局　098-866-0095

■ 金融庁の相談窓口（受付時間：平日 10:00 ～ 17:00）（再掲）

金融庁においても、以下の相談窓口を設置しております。

◎ 金融円滑化ホットライン　0570-067755 ／ 03-5251-7755
◎ 金融サービス利用者相談室　0570-016811 ／ 03-5251-6811

※ ご質問・ご相談等への回答は全て電話でいたします。メールや文書での回答は行いませんので、あらかじめご了承ください。